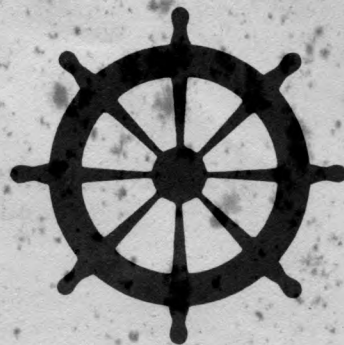


M O R P H O - P S Y C H O L O G I E



S écurité	Nous savons que chaque client est motivé en fonction de
O rgueil	" <u>SON CAS</u> ".
N écessité	Un représentant doit s'efforcer, dès le premier contact,
C onfort	de " <u>DECOUVRIR</u> " le mobile d'achat prédominant qui caractérise
A rgent	son client.
S ympathie	DECOUVRIR " <u>SON CAS</u> ", c'est faciliter l'acte de vente
	(voir feuillet éducatif réf. 9999 250 50 80)

AIDE DE LA MORPHO-PSYCHOLOGIE

On peut accroître encore ses chances, en essayant de mieux DECOUVRIR le client au travers de sa morphologie.

La morphologie est l'étude des formes (corps et visage)

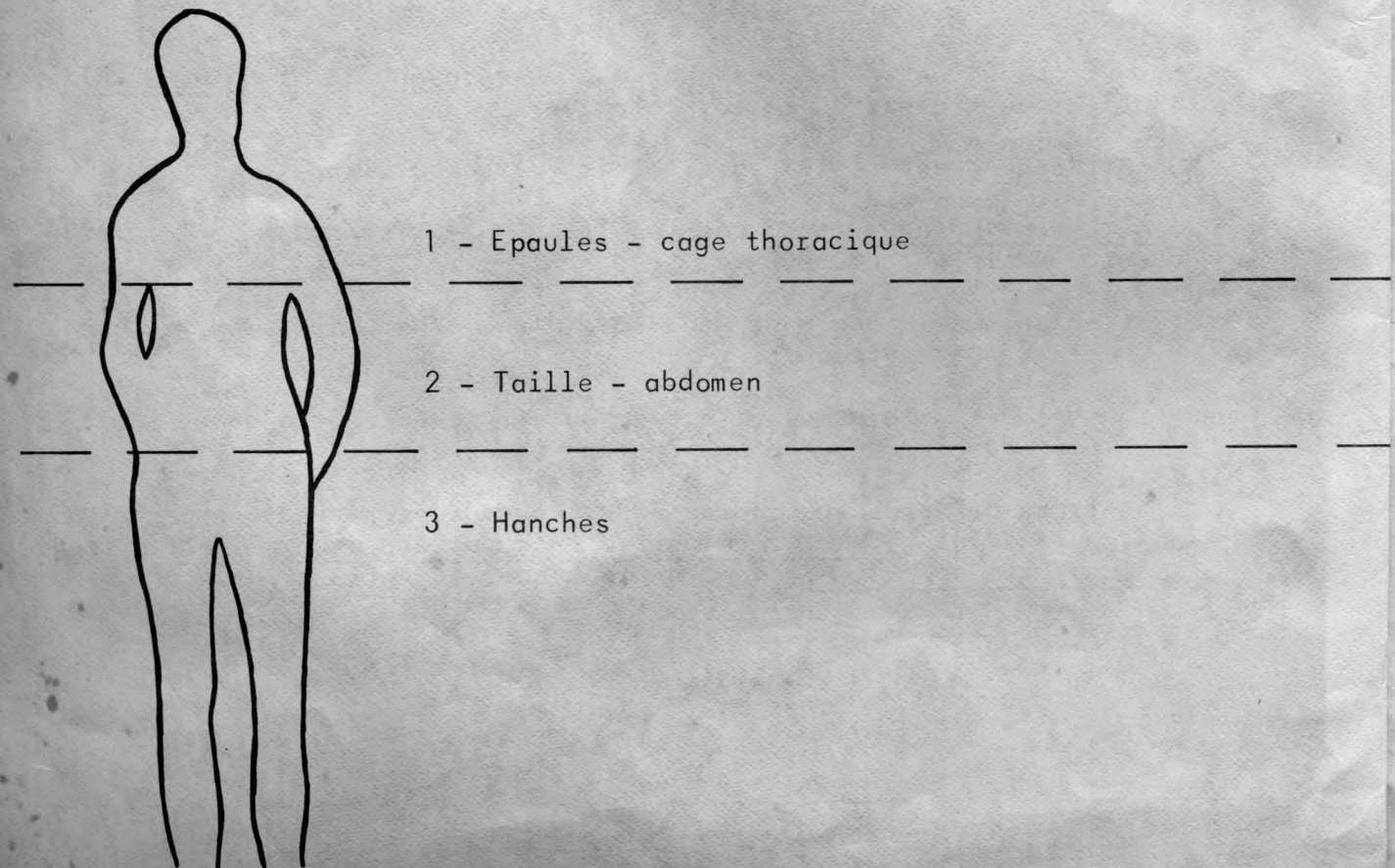
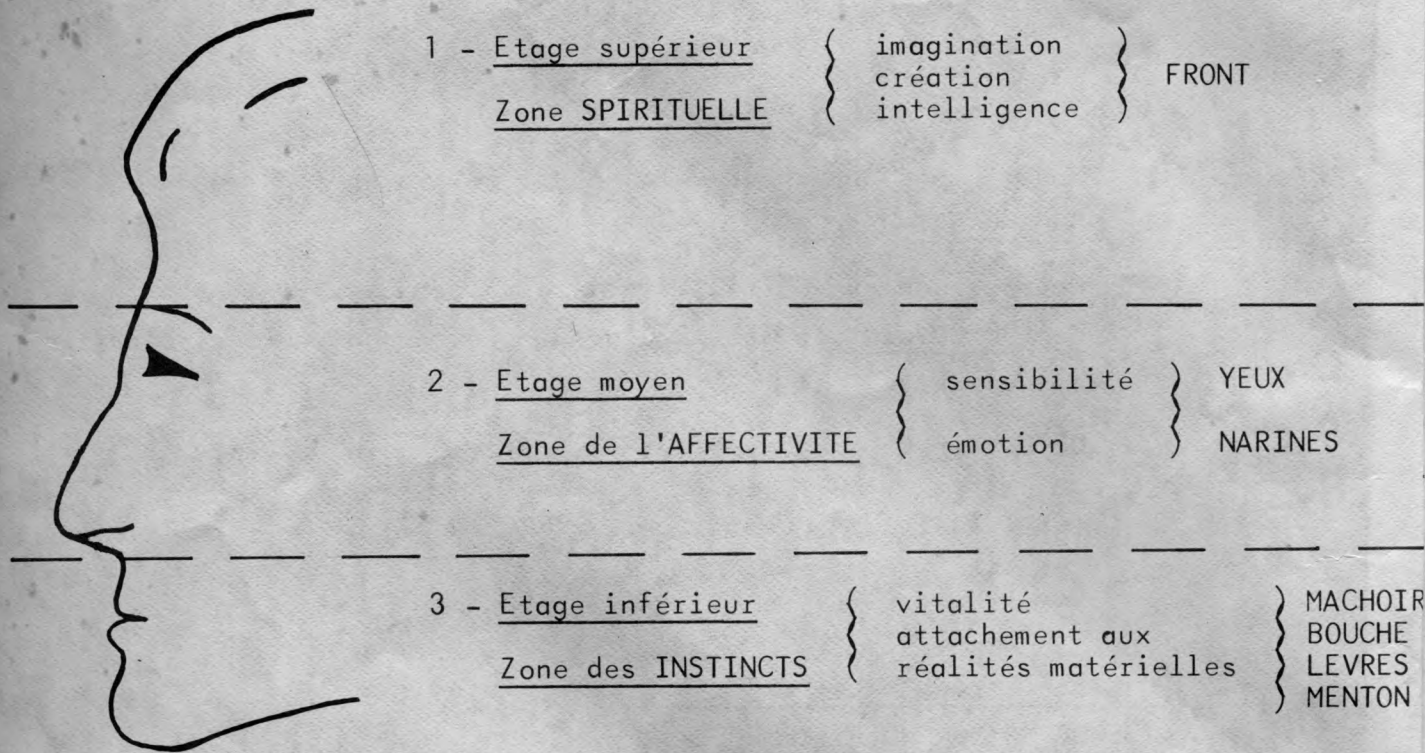
La morpho-psychologie recherche les liens qui existent entre les formes du corps et le caractère.

Cette science très ancienne peut être d'une grande aide pour celui qui sait observer et réfléchir.

En partant de la forme du visage ou du corps, on peut dégager les traits principaux du caractère de la personne observée.

Les notions de morpho-psychologie que vous découvrirez dans ce document vous apprendront à déceler en partie le caractère d'un client, à faciliter la découverte de SON CAS, donc à mieux adapter votre argumentation.

Tout comme une maison, un visage, un corps, est classé en étages.



Hippocrate (au 3ème siècle avant J.C.), se basant sur les apparences physiques, a réussi à établir quatre tempéraments de base :

- NERVEUX
- SANGUIN
- BILIEUX
- LYMPHATIQUE

Ces quatre tempéraments de base ont été repris sous d'autres dénominations :

Tempéraments	Autres dénominations		Dans le domaine SANTE, ce sont les points faibles qui seront les plus vulnérables
NERVEUX	Penseur	Cérébral	Système nerveux maux de tête
SANGUIN	Mobile	Respiratoire	Organes respiratoires pharynx - poumons - etc.
BILIEUX	Réalisateur	Musculaire	Musculature
LYMPHATIQUE	Sédentaire	Digestif	Organes digestifs Estomac - intestins - etc.

Il est excessivement rare de trouver un individu qui appartienne à 100 % à l'une des catégories ci-dessus énumérées.

Dans la réalité, l'être humain est un mélange plus ou moins équilibré des quatre tempéraments.

Il y a prédominance, par contre, d'un ou deux éléments.

Chaque type comporte des qualités ou des défauts. Le tableau que vous allez analyser met en évidence les traits de caractère, mais pas les niveaux d'intelligence, car dans chaque catégorie, on rencontre des individus plus ou moins intelligents.

L'intelligence peut différer sur certains points, par exemple le nerveux ou cérébral aura une intelligence plus abstraite.

Le lymphatique ou sédentaire aura une intelligence plus concrète.

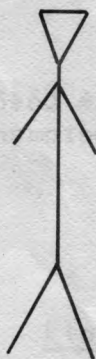
VISAGE

CORPS

NERVEUX

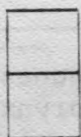


Penseur
Cérébral

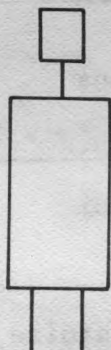


Etage supérieur du visage prédominant
visage en triangle (forme Richelieu)
corps fluet
mains larges et fines
regard brillant
lèvres fines
parole (rythme rapide)

BILIEUX



Réalisateur
Musculaire

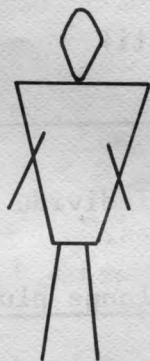


Visage et corps - pas d'étage prédominant
(forme rectangulaire)
peau sèche
mains fermes
regard froid et dur
parole autoritaire

SANGUIN



Mobile
Respiratoire



Etage moyen prédominant (visage ovale)
corps : épaules larges
teint coloré
regard gai
mains chaudes
parole rapide

LYMPHATIQUE



Sédentaire
Digestif



Etage inférieur du visage prédominant
visage en forme de poire (Louis Philippe)
de trapèze
corps plus épais dans partie inférieure
peau molle
doigts courts
regard indifférent
lèvres épaisses
parole à rythme lent

traits de caractère	Réactions		Attitudes du vendeur
<p>abstrait intuitif bons contacts dynamisme - vivacité - imaginatif - comprend vite <u>défauts</u> esprit critique agité - impatient avard - instable</p>	<p>Inquiet illogique critique aime ce qui est nouveau et original (Professeur PICARD) (Ct COUSTEAU)</p>	<p>chercheur savant artiste</p>	<p>- laisser parler - être compréhensif - être admiratif - ne pas le laisser s'écarter du sujet - jouer carte NOUVEAUTE - le tranquiliser, lui donner raison, oui ...mais S O N C A S Orgueil Nécessité Sympathie</p>
<p>qualités dynamisme énergie sérieux - sens pratique méthodique <u>défauts</u> susceptible autoritaire ambitieux mauvais caractère égoïste</p>	<p>Sensible à la hiérarchie <u>logique</u> guidé par la raison dominateur (LYAUTEY)</p>	<p>armée enseignement technique</p>	<p>- être précis - ne pas mentir - ne pas contrarier - donner raison - le laisser se ferrer tout seul - être patient S O N C A S Orgueil Nécessité Argent</p>
<p>qualités dynamique- indépendant social - optimiste préable en société sincère - imaginatif aimable <u>défauts</u> change souvent d'idée instabilité impulsif fidèle</p>	<p>s'enthousias- me vite désire briller idéaliste bon contact humain</p>	<p>représentant artiste</p>	<p>- l'écouter - le distraire - le flatter - le complimenter - lui suggérer les possibi- lités qu'offre l'appareil - jouer la carte SYMPATHIE NOUVEAUTE S O N C A S Orgueil - nouveauté Confort Sympathie</p>
<p>qualités en sens esprit pratique aimable maîtrise de soi-même méthodique en vivant stabilité sincère <u>défauts</u> égoïste agité esprit sédentaire</p>	<p>cherche la tranquilité, la sécurité, le confort, le bien-être n'aime pas la nouveauté</p>	<p>fonctionnaire bureaucrate exécutant agriculteur</p>	<p>- jouer la carte SECURITE CONFORT - pas d'ironie déplacée - ne pas aller trop vite mais ne pas hésiter à forcer sa décision S O N C A S Sécurité Confort Argent</p>

FRONT

VASTE : connaissances étendues
imagination

ETROIT : étroitesse d'esprit
concentration

ARRONDI : caractère doux

ANGULEUX : rudesse - logique
activité

FUYANT : impulsivité

DROIT : maîtrise de soi
réflexion

SURPLOMBANT : obstination

TEMPES PLATES : dynamisme

TEMPES CREUSES : tendance
au doute

YEUX

GLOBULEUX : tendance au
rêve

ENCAVES : énergie -
réflexion

OBLIQUES : relevés au
dehors : dynamisme-gaîté

OBLIQUES : tombants au
dehors : dépression -
pessimisme - atonie

DROITS : caractère égal

NEZ

DROIT : égalité d'humeur

RETROUSSE : facilité
d'assimilation - frivolité

AQUILIN : (en bec d'aigle)
esprit de domination -
orgueil - contradiction

CHARNU : sympathie - bon

SEC - OSSEUX : égoïsme
calcul

MACHOIRE

LARGE : sens pratique -
confiance en soi -
puissance des instincts

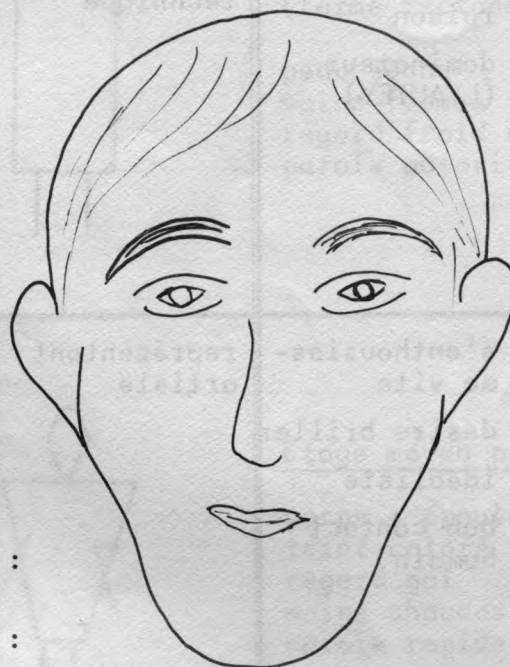
ETROITE : faiblesse des
instincts - timidité -
défaut de réalisation

SECHE ET ANGULEUSE :
grande activité

CHARNU ET ARRONDIE :
sensualité - gourmandise
indolence

A ANGLE ARRONDI : douceur

A ANGLE DROIT : fermeté



MENTON

LARGE ET CARRE : force de
caractère - brutalité

POINTU : ruse - souplesse

ARRONDI : bonté

SAILLANT EN AVANT :
courage physique - besoin
d'agir

DROIT : activité mesurée

EN RETRAIT : poltronnerie
prudence - goûts sédentaires

SOURCILS

FOURNIS : caractère
énergique

CLAIRSEMES : caractère
irrésolu

A PROXIMITE DE L'OEIL :
sérieux - réflexion

A DISTANCE DE L'OEIL :
étourderie - imprévoyance

JOUES

ARRONDIES : douceur -
bonhomie

CREUSES avec pommettes
saillantes : caractère
tourmenté ou passionné

LEVRES

EPAISSES : sensualité -
gourmandise

FINES : sécheresse
affective - calcul

MOYENNES : bonté

LEVRE SUPERIEURE SAILLANTE :
bonté

LEVRE INFERIEURE SAILLANTE :
sensualité - gourmandise

BOUCHE

LARGE : générosité - éloquence

ETROITE : mesquinerie -
timidité

BIEN CLOSE : maîtrise de soi
taciturnité

ENTROUVERTE : désir de plaire
vanité

OUVERTE : naïveté -
étourderie - sottise

ATTENTION ! la morpho-psychologie est une science compliquée, et dans ce premier cours, nous n'avons étudié que la forme des visages.

Nous pensons que ces notions pourront vous permettre de mieux "DECOUVRIR" le client.

Nous rappelons qu'il n'y a pas de type parfait, chaque individu étant un mélange à plus ou moins grande dose des quatre tempéraments.

En définitive, vous aurez gagné si vous pouvez déceler le tempérament prédominant chez le client.

- avec un "lymphatique" ou sédentaire (donc matérialiste), vous devez, au cours de la documentation sur un frigo, lui faire venir l'eau à la bouche ... une démonstration de cireuse ? ... le confort qu'il en retirera, sans fatigue, etc...
- avec un "sanguin ou mobile", mettez en évidence le temps gagné qu'il pourra consacrer à rejoindre des amis, à se distraire ... ne le croyez pas s'il dit qu'il vous achètera l'appareil après les vacances ...
- avec un tempérament "bilieux ou musculaire", il est inutile de vouloir lui faire prendre des "vessies pour des lanternes"; il faut argumenter avec logique et sérieux, ne pas répondre "de front" à ses objections, mais les détourner ; il faut qu'il ait l'impression qu'on lui donne raison ...
- avec un tempérament "nerveux ou cérébral", inutile de répéter plusieurs fois les mêmes choses, car il comprend très vite ; par contre, il faut suggérer des idées qu'il développera lui-même.

Lui montrer sur un appareil un automatisme, une sécurité, et il essaiera d'en comprendre le fonctionnement.

C'est le type de client qui ne veut pas acheter au début de l'entretien, mais qui change ensuite d'idée et achète, si le représentant a su se rendre SYMPATHIQUE.

o
o o

CONSEILS

Pour que ce cours vous soit profitable, demandez à des amis qu'ils vous montrent des photos de gens que vous ne connaissez pas.

Faites-en une analyse succincte, et demandez à vos amis si votre "DIAGNOSTIC" se rapproche de la vérité.

o
o o
o